

sesti adekvaatti että empiirisesti tosi.

Ajatellaanpa kansalaisia, jotka haluavat iltapäivällä mennä työstä suoraan kotiin. He tietävät tai ainakin uskovat sen olevan hyväksi heidän terveydelleen, taloudelleen ja perhe-elämälleen. Mutta mitä tapahtuukaan? Eikö väliin tule holhoavia voimia?

Keskustaan sijoitetut viihtyisät street bar -tyyppiset ja muut pistäytymispaikat — niiden ovella ei yleensä ole vahtimestaria ja niihin pujahtaminen on tehty psyykkisesti ja sosiaalisesti helpoksi — täyttävät eräät holhoamisen ehdot. Yksityinen alkoholipääoma haluaa ohjata kansalaisia ikään kuin alaikäistä, tietämätöntä. Alaikäisyys ja tietämättömyys tarkoittavat kyvyttömyyttä oivaltaa, miten miellyttävää ja huippumodernia on käydä kesken kotimatkan oluella, viinillä tai drinkillä.

Mitä houkuttelevammiksi anniskelupaikat tehdään, mitä rohkeammin ja myös alkoholiin suoraan tai epäsuorasti viitaten ne mainostavat itseään, sitä voimakkaammaksi tulee *yllyttävä* holhous. Jos esim. EY:n vuoksi alkoholin mainonta on "vapautettava", otetaan askel samaan suuntaan.

Tuo street bar -ilmiö on tietenkin vain esimerkki yllyttävästä holhouksesta, johon en ole havainnut reagoitavan muualla kuin enintään raittiusjärjestöjen lehdissä.

Myös informaalin yllyttävä holhous on tosiasia. Jotkut väittävät raittiutta, jopa tilanneraittiutta, kummeksuttavan tai paheksuttavan; alkoholin nauttiminen katsotaan ainakin joissakin tilanteissa selviöksi. Silloinhan ei kunnioiteta ihmisen itsenäisyyttä, vaan sitä tukahdutetaan.

On siis kahdensuuntaista holhousa. Onko myös holhouksetonta sosiaalista tilannetta, josta puuttuu kumminsuuntainen niin formaalinen kuin informaalin yritys vaikuttaa kansalaisten alkoholinkäyttöön? Tilannetta, jossa ihminen olisi "täysin itsenäinen"?

Kulttuurinen alkoholitutkimus lienee ainakin epäsuorasti vastannut tähän kysymykseen. Kukaan ei voi hypätä ulos kulttuuristaan, ts. vapautua sataprosenttisesti sen vaikutuspiiristä. Se tarkoittaa, että ehdottoman holhouksetonta oloa ei voi olla.

Kuitenkin on eroja. Täysi relativismi, johon jotkut kulturalistit kallistunevat, on löyhä ja lattea oppi. Periaatteessa on mahdollista konstruoida sosiaalisia tiloja, joissa ihmisellä on melkoinen liikkuma-ala. Alkoholin saatavuus ja hinnoittelu voidaan formaalisesti hoitaa niin, että aitoja vaihtoehtoja riittää. Ankarat saantirajoitukset ja palkkoihin nähden huikeat hinnat supistaisivat aidot vaihtoehdot vähiin, ja saman tekisivät myös helppo saatavuus ja palkkoihin verrattuna mitättömät hinnat. Informaalin suvaitsevuus niin juomisen kuin juomatta olemisen suhteen merkitsee tietenkin myös se vaihtoehtojen olemassaoloa.

Havaintojeni mukaan tämän hetken Suomessa on mahdollista sekä juoda itsensä hengiltä että elää absolutistina. Ehkä holhous ei meillä siis ole pahinta lajia?

Toisaalta yhteiskunnan muutokset pakottavat kaiken aikaa tarkistamaan näkemystä siitä, mikä olisi "hyvä" tila rajoittavan ja yllyttävän holhouksen välimaastossa.

Pertti Hemánus

Anniskeluhintojen vapautuksen vaikutuksista

Tutkija Jukka Salomaa on railakkaasti vaatinut julkisuudessa anniskeluhinnoittelun vapauttamista mm. Ajankoh-
taisessa kakkosessa 24.7.90. Haastattelun tehnyt toimittaja toivoi Alkon päättäjien kuuntelevan tutkijaansa.

Salomaa esittää liiketaloudellisin perustein rajuja alkoholipoliittisia kannanottoja, jotka eivät perustu tutkimustuloksiin. Ja käytäntö on jo Ruotsissa osoittanut päinvastaista. Ellei Salomaa itse niin ainakin toimittajat ovat harhaanjohtavasti antaneet kuvan, että hänen anniskeluhinnoittelun vapauttamista koskeneet mielipiteensä perustuvat tutkimuksen tuloksiin (esim. Kauppalehti 14.8.90). Salomaa ei ole oikaissut tätä käsitystä.

Teoria. . .

Tutkimus, jonka perusteella Salomaa mielipiteitään esittää, selvitti ravintola-alan kannattavuutta, enkä ota kantaa

varsinaisiin tuloksiin, jotka eivät kerro hinnoittelun vapauttamisen vaikutuksista mitään (Jukka Salomaa: Alkoholi — ravintolan rahasampo? Alkoholipolitiikka 6/1989). Tulosten perusteella Salomaa kuitenkin vaatii ravintoloiden lupapolitiikan lopettamista ja siten ravintoloiden määrän rajua lisäystä ja anniskeluhinnoittelun vapauttamista; nämä puolestaan tulevat laskemaan ravintoloiden hintatasoa hintakilpailun lisääntyessä. Hän myöntää kyllä tämän lisäävän alkoholin kulutusta, mutta ehkä sen vaikutukset eivät liiketaloustieteilijää kiinnosta.

Minusta hän kuitenkin itse kumoo omat johtopäätöksensä (Alkoholipolitiikka 6/89 s. 275): "Ravintoloiden asiakaspaikkojen määrän nopea kasvu ja käyttöasteen aleneminen eivät ilmeisesti ole olennaisesti lisänneet hintakilpailua. Toisaalta sekä hintojen että erityisesti ravintolatiheyden merkitys anniskelukulutukseen vaikuttavina tekijöinä on suhteellisen pieni ja ainakin ravintoloiden asiakaspaikko-

jen määrän merkitys on ilmeisesti vähenemässä ravintolatiheyden kasvaessa (vrt. esim. Salo 1987; Salomaa 1987)” Mot.

Jokaisella on oikeus esittää mielipiteensä, alkoholipoliitiikastakin, ja sitähan minäkin tässä ärtyneenä teen. Jos kuitenkin lähtee julkisuudessa tiedemiehen roolissa ottamaan tiukkaa kantaa, tulee kannan perustua tutkimustuloksiin tai vankkoihin tosiasioihin. Tai sitten todeta, että kyseessä on tutkimustuloksiin perustumaton henkilökohtainen mielipide. Näin ainakin maallikosta tuntuisi, ja tähän Alkoholipoliittinen tutkimuslaitos on meidät kiitettävästi opettanut.

Minun tiedossani ei ole yhtään aiheesta tehtyä tutkimusta, ja Salomaakin perustaa näkemyksensä yleiseen talousteorian, joka ei valitettavasti ainakaan tältä osin pidä ravintolaelinkeinossa paikkaansa. Hän itsekin toteaa, että hänen esittämistään kolmesta teoriasta yksi ei ”suoraan sovelu” ravintola-alaan. Toinen puhuu kustannustasosta, ei hinnoista. Kolmas taas sanoo, että hinnat *saattavat* pysyä ylhäällä säännöstelyn vuoksi.

... ja käytäntö muualla...

Hinnoittelun vapautuksen vaikutuksia olisi voinut tieteilisestikin tutkia, tulokset vain eivät tue Salomaan väitettä, jonka mukaan vapaa hinnoittelu laskee alkoholin ravintolahintoja. Ruotsissa nimittäin vapautettiin anniskeluhinnoittelu 1960-luvun alussa. Hinnat nousivat yhdessä yössä arviolta 100 prosenttia ja ovat edelleen kaksinkertaiset Suomeen verrattuna.

Hämmästyttää, että Salomaa ei tutkimuksessaan (Alkoholipoliitiikka 6/89) vertaile ravintoloiden alkoholin hintatasoja vaan pelkästään kokonaishintatasoja, joiden mukaan Ruotsi on Suomea halvempi ravintolamaa. Ruotsin sosiaaliohallitus julkaisee säännöllisesti tietoja ravintoloiden hintatasosta. Vertailtaessa pelkästään alkoholin hintoja, ja tästähän pitäisi olla kysymys, vapaa Ruotsi on vastoin Salomaan teoriaa Suomea paljon kalliimpi.

Kokonaishintatasoja vertailtaessa, kuten Salomaa tekee, on muistettava, että korkea alkoholin hintataso on ohjannut Ruotsissa kulutusta pois ravintoloista ja että alkoholin painoarvo kokonaishintoja verrattaessa on siten vähäinen. Ruuan osuus kokonaismyynnistä on Ruotsissa noin 60 prosenttia, meillä vain 35 prosenttia, joten kokonaishintoja verrattaessa ei voi tehdä johtopäätöksiä anniskeluhinnoista. Anniskelun osuus alkoholin kokonaiskulutuksesta on vain puolet Suomen vastaavasta osuudesta. Laittoman ja tilastoimattoman kulutuksen osuus on selvästi suurempi kuin meillä. Eli kehitys on ollut juuri päinvastainen kuin Salomaan väitteet.

Kokonaishintojen vertailun perusteella hän mm. Kaupalehdessä 14.8.90 toteaa, että ”Suomen ravintoloissa maksetaan vähittäishintoihin verrattuna maailman kalleimpia kuluttajahintoja”. Johtopäätös ei perustu hänen tutkimustuloksiinsa, joista on kyse, ja esimerkiksi Ruotsissa ja Norjassa vähittäismyynti- ja anniskeluhintojen ero on selvästi suurempi, vaikka hinnoittelu on vapaampaa.

Ennen hinnoittelun vapautusta oli Ruotsissa väkevien juomien hinnoittelu säänneltyä ja mietojen hinnoittelu vapaata. Jälleen ”teorian” vastaisesti vapaa mietojen juomien

hintataso nousi rajusti verrattuna säänneltyihin väkevien juomien hintoihin. Tiedot perustuvat Kettil Bruunin ja Ilpo Koskikallion analyysiin Ruotsin ravintolaelinkeinon kehityksestä, joka oli liitteenä komiteamietinnössä (Delbetänkande av alkoholhandels utredning, SOU 15/1985).

Entäpä lupapolitiikka, tiheä verkosto siis laskee hintaa? Ruotsin lupapolitiikka on ollut paljon löysemppää kuin meillä ja ravintolaverkosto on selvästi tiheämpi myös asukasta kohti laskettuna. Suomessa oli viime vuoden lopussa 2 400 ravintolaa, Ruotsissa 5 147. Miksi Ruotsin hintataso on kaksinkertainen, kun kilpailun pitäisi laskea ravintolahintatasoa à la Salomaa?

Siirrytäänkö kolmanteen Pohjoismaahan eli Norjaan, josta olisi myös saanut tutkimustietoa. Vuoden vaihteeseen asti oli mietojen juomien hinnoittelu vapaata ja väkeviin juomiin sovellettiin samankaltaista minimi- ja maksimihintajärjestelmää kuin Suomessa. Ruotsin mukaisesti mietojen juomien hintataso oli 3,5—4 kertaa korkeampi ja väkevien juomien 2—2,5 kertaa korkeampi kuin ostohinnat (tiedot Vinmonopoletista). Eli vapaus ei Norjassakaan laskenut hintoja. Tänä vuonna on väkevienkin juomien hinnoittelu ollut vapaata, mutta tietoja väkevien juomien hintatason muutoksesta ei ole vielä käytössäni. Todennäköisesti niiden katteet nousevat mietojen suurimpiin ”tavoitekatteisiin”.

... ja meillä

Otetaanpa pari esimerkkiä hotelli- ja ravintola-alalta Suomesta. Hotellihuoneiden hinnoittelu on vapaata, ja elinkeino valittaa hinnoilleensa itsensä ulos markkinoilta. Korkeat alkoholittomien juomien ravintolahinnat taas aiheuttavat jatkuvasti ärtyneitä asiakasosoittoa Alkoon tyyliin ”Eikö Alko voi tehdä mitään”.

Alkoholittomien juomien maksimihinnat on sidottu keskioluen maksimihintoihin, ja tilanne on aivan sama: virvoitusjuomien hinnat ovat lähellä maksimia. Tosin kate on prosentteina moninkertainen alkoholiin verrattuna. Erityishintaryhmässä alkoholittomien juomien ravintolahinta voi olla yli yhdeksänkertainen kahden markan ostohintaan verrattuna. Jos rahasampoa etsitään, se löytyy alkoholittomista juomista.

On väitetty, että maksimihinnat muodostuvat ”tavoitehinnoiksi” olivatpa ne kuinka korkealla tahansa, kuten virvoitusjuomien kohdalla on käynyt, eli ilman niitä hinnat olisivat alemmat. Tätä ovat elinkeinon etujärjestöjenkin edustajat tuoneet esiin. Olen hämmästyneenä kysellyt, sisältyykö tähän väitteeseen todella oletus ravintolayrittäjien liiketaloudellisista kyvyistä. Aika yleisessä tiedossa liike-elämaailmassa nimittäin on, että hinnan lasku lisää kysyntää.

Omakohmainen kokemus oli parturihintojen nousu vapautuksen yhteydessä.

Kirkonkylän kapakka on monopoliasemassa olipa hinnoittelu säänneltyä tai ei. Monopoliasemassa voi riistää asiakkaita miten lystää, koska ravintolakysynnän hintajous-to on matala, minkä Salomaa itsekin toteaa edellä olevassa lainauksessa. Viina on hintansa väärti. Vaikka kilpailu lisääntyisikin, olisi edelleen moni maaseuturavintola monopoliasemassa. Tällöin pienviljelijä Mutilainen maksaa Takahikiällä paukustaan paljon enemmän kuin hyvin toi-

meentuleva ATK-päällikkö Matilainen Helsingissä.

On turha väittää, että hinnoittelun vapauttaminen laskee hintoja, kun ravintoloilla on ollut se oikeus tähänkin asti ja vain neljäsosa ravintoloista on laskenut hintoja. Eräät yrittäjät pitävät nykyisiä hintakattoja liian matalina ja ala valittaa jatkuvasti, että maksimihintoja nostava anniskelukorvaus nousee liian hitaasti.

Markkinataloudesta ja alkoholin jakelusta

Alkoholin vähittäismyyntikin on kannattavaa puuhaa. Alkoholilain periaatepykälä ei kuitenkaan perustu markkinatalouden oppeihin vaan kansalaisten terveyden vaalimiseen, asiakkaiden palveluun ja tasapuoliseen kohteluun.

Myös ravintolaelinkeino vaatii vapaata lupapolitiikkaa ja hinnoittelua Salomaahankin vedoten (Vitriini 4/90). Alkon lähtökohta taas on eduskunnan säätämän alkoholilain periaatepykälä.

Monopolin periaate on ja on aina ollut, meillä ja muualla, yksityisen voitontavoittelun säätely terveydelle vaarallisen aineen kaupassa. On jopa tutkimustuloksia siitä, että monopolijärjestelmällä päästään parhaisiin tuloksiin ja että ravintolaelinkeino on alkoholin jakelun osalta osa alkoholijärjestelmää. Jopa joissain vapaan alkoholijärjestel-

män valtioissa on anniskeluluvat sidottu väestökiintiöihin.

Alko on minimi- ja maksimijärjestelmällään asiakkaan asialla asettaessaan maksimitason, jota ei voi ylittää. Lehdistössähän kirjoiteltiin kesällä ravintoloiden kovista alkoholihinnoista. Ravintolat anniskelevat alkoholia alkoholilain perusteella Alkon puolesta, ja siksi tavara on Alkon, kunnes se on asiakkaan lasissa. Anniskelukorvaus korvaa ravintolalle tästä aiheutuvat kustannukset. Se voi olla myös kiinteä ravintolakohtainen korvaus ilman hintarajoja.

En ole kritisoinut edellä Salomaan tutkimuksen tuloksia, vaan yhdyin täysin hänen päätutkimustulokseensa: ravintola-alan kannattavuus on ”1980-luvulla olennaisesti kohonnut”, ja ”ilmeisesti anniskelu on selvästi kannattavampaa kuin muu ravintolatoiminta”. Tästä voi kyllä tehdä sen johtopäätöksen, että ravintoloilla olisi varaa laskea hintojaan. Kaupungeissa on jo riittävästi ravintoloita, jotta hintakilpailu voisi toteutua, vaan eipä se juuri toteudu. Ongelma on enemmän kysynnän puolella. Asiakkaat maksavat kiltisti sen, mitä pyydetään. Tämä johtuu siitä, että ravintola valitaan pitkälti parjattujen puitteiden ja siellä olevien muiden asiakkaiden perusteella. Jos alkoholi ei ole ongelma, ei sen hintatasokaan muodostu ongelmaksi.

Juhani Hakala